

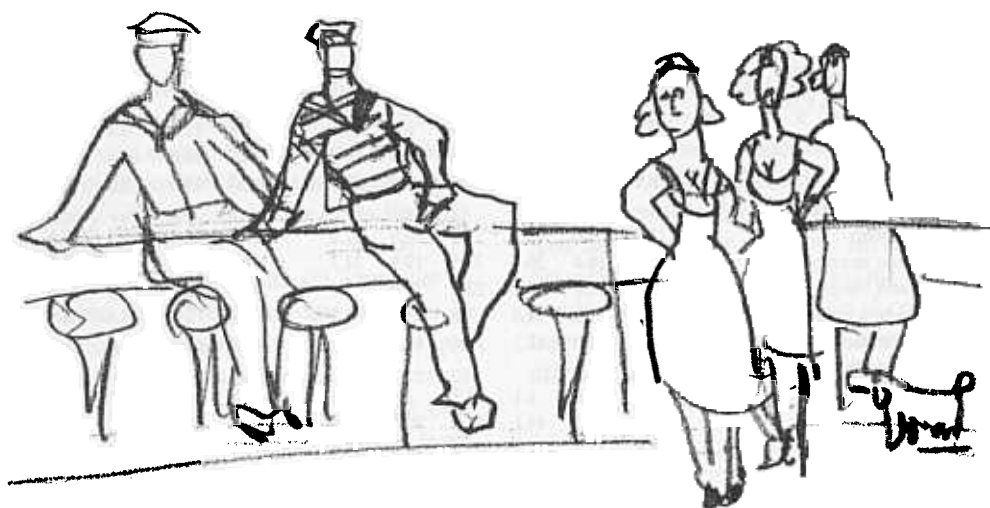
EMPLEO Y SALARIOS

*Los vaivenes del estancamiento**

*Eduardo Zepeda Miramontes***

Si los años ochenta fueron caracterizados como la década de los grandes retrocesos en empleo, salarios y bienestar, los noventa pueden identificarse como los de la gran decepción. A cambio de los grandes ajustes en las instituciones y en las políticas públicas se prometía crecimiento y empleo, el argumento era sencillo y puede encontrarse en cualquier libro de texto: la actividad económica era rehén de la regulación y de la intervención estatal, por lo que había que liberarla de esas trabas y dar paso al libre juego del mercado; el progreso estaba a la vuelta de la esquina.

La realidad probó, una vez más, ser más complicada que las recetas y predicciones de los libros de texto. Las reformas lograron que el déficit público y la inflación se redujeran y que se recuperase un tanto la actividad económica. Pero el empleo no mejoró sustancialmente, ni en cuanto a las condiciones de su desempeño, ni en lo referido a su retribución. Al deterioro de la calidad del empleo y al colapso de los salarios en los años ochenta, se sumó en los noventa la incapacidad para crear buenos empleos en cifras razonables y el estancamiento de los salarios e ingresos al trabajo. Este resultado desalentador no es fruto de un proceso lineal y sin sobresaltos. La década de los noventa, en materia de empleo, está escrita en tres actos. El primero llega hasta 1994 y corresponde a un crecimiento lento de la economía, sin mucha mejora en la calidad del empleo y con aumentos salariales moderados en promedio, pero muy desiguales entre distintos



tipos de actividades y trabajadores. El segundo acto es de crisis, con salarios reales que caen y condiciones del empleo que se deterioran, aunque por ahí se recupera una parte del empleo manufacturero. Después, en el tercer periodo, la economía crece más rápidamente la calidad del empleo mejora y, aunque los salarios promedio no crecen mucho, la desigualdad salarial parece reducirse. Detengámonos en cada uno de estos periodos observando primero el empleo y después los salarios.

El comportamiento del empleo durante la primera mitad de los años noventa estuvo determinado por el lento crecimiento de la economía, creciendo sobre todo en las micro empresas y en la ocupación por cuenta propia. Los grandes establecimientos y la manufactura moderna, que ganó competitividad, contribuyeron en conjunto con pocos empleos netos, contribución que hubiese sido negativa de no ser por la fuerte creación de puestos en la industria maquiladora. La crisis de 1995 significó una fuerte sacudida a la estructura del empleo.

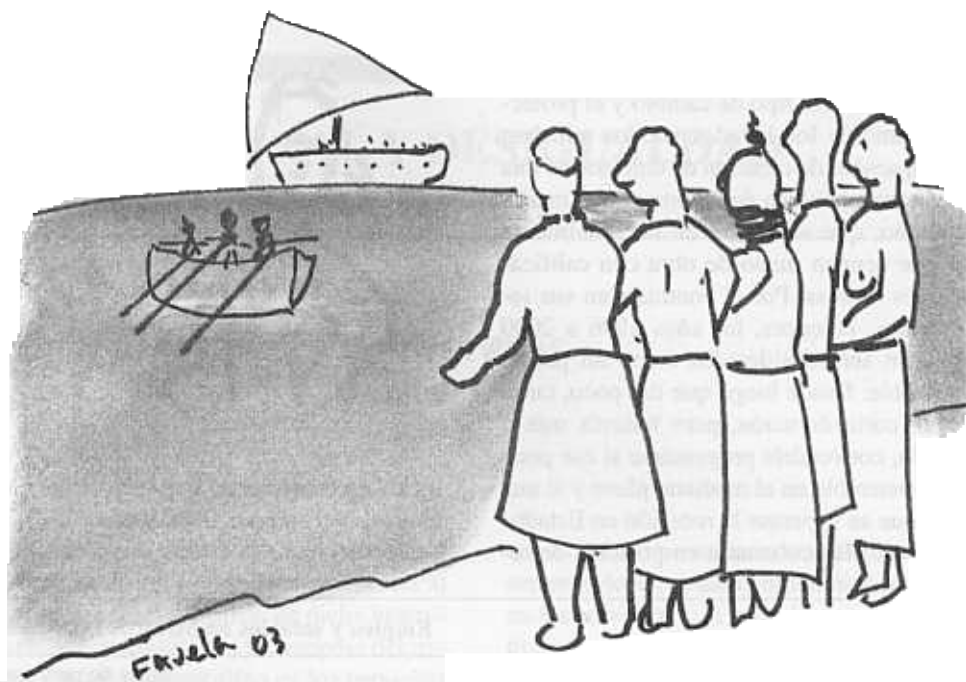
Por un lado, el desempleo y la ocupación precaria proliferaron. Por ejemplo, el número de los que se desempeñan por cuenta propia aumentó casi 6% al año entre 1994 y 1996 y el de los dedicados al comercio ambulante lo hizo a un ritmo anual de 23%. Como contraparte, los empleados en establecimientos con más de 250 trabajadores y los asalariados de tiempo completo que laboran todo el año disminuyeron en términos absolutos. Pero la crisis de 1995, además de ser la más severa de la historia reciente, sorprendió también porque las pérdidas en el empleo manufacturero fueron menores que las esperadas. En medio de la crisis, las maquiladoras no sólo continuaron generando empleos, sino que lo hicieron a un ritmo doble. Por su parte, los grandes establecimientos manufactureros perdieron empleos, pero en una escala menor a la que prevaleció entre 1990 y 1994. En el tercer periodo, entre 1996 y 2000, el empleo creció con vigor. La maquiladora sumó tres veces más empleos al año, 125 mil, que lo hecho hasta 1995. Los

* Este trabajo se deriva de investigaciones realizadas en colaboración con Diana Alarcón (2002) y con Carlos Salas (2002). Los errores son responsabilidad mía.

** Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad-Azcapotzalco.

grandes establecimientos, en todos los sectores urbanos, en lugar de reducir el empleo como en la primera mitad de la década, sumaron un promedio de 280 mil puestos al año. Algunas categorías del empleo precario, por otra parte, vieron disminuir el número de personas que las desempeñaban —ocupación en micro empresas, vendedores ambulantes y sin pago—. No obstante, el empleo por cuenta propia continuó siendo una ocupación muy socorrida, añadiendo 40 mil personas cada año.

Los salarios siguieron una trama similar al empleo. Entre 1990 y 1994 el salario promedio aumentó en un 3% anual. Pero este promedio oculta comportamientos muy diferenciados. Por ejemplo, el aumento anual de los ingresos de los empleados en grandes establecimientos fue de 6% y el de los trabajadores por cuenta propia de 3%; pero los empleados en micro empresas y los vendedores ambulantes vieron decrecer sus ingresos reales en más de 7% al año. Así, la disparidad entre salarios aumentó. Y al revisarla desde el punto de vista de la función, sucedió que los salarios de los obreros aumentaron 3% al año, pero 7% el de los empleados. Desde el ángulo de la educación, los ingresos de personas con grados básicos aumentaron en sólo un 1%, comparado con un 6% para aquellas con un grado superior. La crisis dio al traste con la mejora en el salario promedio: en 1996 los ingresos al trabajo estaban 26% por debajo de lo alcanzado en 1994. Las reducciones, como era de esperarse, no fueron homogéneas. En las empresas maquiladoras y en el ambulante, por ejemplo, la caída fue del orden de 10% y los salarios de aquellos con educación básica se redujeron más que los correspondientes a personas con educación avanzada. La crisis de 1995, entonces, deterioró los ingresos de los trabajadores y empeoró aún más la distribución del ingreso. Con la vigorosa reactivación de la economía que siguió, el salario se recuperó. Los salarios reales en las maquiladoras, los grandes establecimientos y los de empleados de tiempo completo aumentaron a una tasa promedio de 3% anual. Contraviniendo las tendencias anteriores, los ingresos de los trabajadores por cuenta propia, los de micro empresas y los del comercio ambulante aumentaron a un ritmo mayor, de 6% al año. De manera similar, los salarios de los obreros en la gran manufactura crecieron más que los de los empleados y, en general, los ingresos de los menos calificados



crecieron más rápido que las remuneraciones de los más calificados. En estos años, entonces, el salario promedio creció un poco más rápido que antes de la crisis y la desigualdad del ingreso al trabajo, vista desde el ángulo de la educación, mejoró.

Como ya se vio, lo sucedido después de la crisis de 1995 difiere de manera importante con respecto al periodo previo, y aunque el rápido crecimiento de la economía contribuyó, la variación no se explica sólo por ello, pues el aumento en el empleo por cada punto porcentual de crecimiento del PIB fue mayor en este segundo periodo.¹ Tampoco se explica por un aumento más rápido de las exportaciones, pues en realidad su ritmo fue menor. El cambio tiene que ver, tal vez, con dos hechos. Primero, que las importaciones de bienes intermedios crecieron más lentamente que antes de la crisis, lo cual sugiere que el abasto nacional para empresas exportadoras pudo haber aumentado, y en varios casos desde empresas medianas y pequeñas, lo que ayudó a la creación de empleos. Segundo, que las exportaciones incluyeron ahora más bienes intensivos en mano de obra y en insumos nacionales, el caso a citar aquí es el ramo textil. Estos dos hechos tienen que ver con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), porque abrió mercados que estaban cerrados por el proteccionismo y porque dejó sin efecto disposiciones comerciales de Estados Unidos que inhibían

el uso de insumos nacionales para la exportación. Pero también tiene que ver con el hecho de que el tipo de cambio real fue más bajo. En efecto, el peso tuvo su poder de compra más alto en 1993, después de este año y hasta 1999 el tipo de cambio fue más competitivo en un rango de 10 a 100%. El tipo de cambio más competitivo permitió la exportación o el abastecimiento a empresas exportadoras de primera línea desde establecimientos, frecuentemente más pequeños, intensivos en mano de obra e insumos nacionales. Ello es así porque sus costos, vistos desde el exterior, son menores.

El cambio en el comportamiento de los salarios tiene que ver con los mismos factores. Una mayor actividad en establecimientos que usan mano de obra e insumos nacionales más intensivamente aumenta la demanda de mano de obra menos calificada y empuja necesariamente sus salarios al alza. Con más empleos y salarios un poco mayores la distribución del ingreso mejoró. Lo sucedido en los últimos años de los noventa nos obliga a repensar la primera mitad de la década. La concentración del ingreso de ese periodo se consideró como el costo inevitable de la modernización de la planta productiva y la incorporación de tecnología. Si se quería ser competitivo, se razonaba, había que contratar personal mejor educado, para lo cual había que aumentar sus remuneraciones. Sin dejar de reconocer alguna validez a este argumento de tipo tecnológico, lo cierto es que la modernización económica no era tan extensa como para justificar tales brechas salariales. Lo que sucedía era que la rápida

Las cifras presentadas en lo que resta del trabajo no se consignan en el cuadro anexo. Éstas fueron calculadas por el autor con base en datos del Banco de México, INEGI y la Reserva Federal de Estados Unidos.

liberalización económica, la falta de apoyos, el elevado tipo de cambio y el proteccionismo de los Estados Unidos minaban la capacidad de creación de empleos de una economía poblada de empresas con menor tamaño, que se abastecen nacionalmente y que ocupan mano de obra con calificaciones básicas. Por el contraste en sus resultados, entonces, los años 1996 a 2000 pueden ser considerados como un patrón deseable. Desde luego que fue poco, tarde y de corta duración, pero todavía más a fondo, convendría preguntarse si ese poco era sostenible en el mediano plazo y si una vez que se superase la recesión en Estados Unidos, México estaría en posición de re-



tomar un crecimiento que mejore las condiciones del empleo, los salarios y la distribución del ingreso. **Demos**

BIBLIOGRAFÍA²

Alarcón, Diana y Eduardo Zepeda. "The Social Impact of Economic Reform in Latin America", ponencia presentada en *Conferencia en Honor de Albert Berry*, Toronto, marzo de 2002.

Salas, Carlos y Eduardo Zepeda. "El empleo y los salarios", en *La situación del empleo en México*, por publicarse, México, 2003.

² Para referencias adicionales, véase la bibliografía citada en estos trabajos.

Empleo y salarios en México: 1990-2000

Cobertura geográfica y tipo de ocupación	Miles de personas			Tasa anual de cambio			
	1990	1994	1996	2000	1990-1994	1994-1996	1996-2000
Ocupación total	10,404	11,896	12,050	14,209	3.4	0.6	4.2
16 ciudades¹							
Cuenta propia	1,730	1,880	2,092	2,254	2.1	5.5	1.9
Empleados en micro negocios	2,230	2,605	2,688	2,649	4.0	1.6	-0.4
Vendedores ambulantes	308	359	538	526	3.9	22.5	-0.6
Sin pago	467	553	583	448	4.3	2.7	-6.4
Trabajadores de tiempo completo, todo el año	6,037	6,279	6,116	6,947	1.0	-1.3	3.2
Ocupados en negocios con 250+ trabajadores	3,786	3,769	3,700	4,830	-0.1	-0.9	6.9
Nacional							
Obreros y empleados en 109 industrias de gran manufactura ^{2,3}	969	809	747	nd		-3.9	nd
Obreros y empleados en 205 industrias de gran manufactura ^{2,3}	nd	394	314	1,478		-2.9	3.0
Industria maquiladora ⁴	439	601	799	1,308		15.4	13.1

Ingreso mensual al trabajo (pesos 1993)

Todos los ocupados	1,170	1,320	980	1,176	3.1	-13.9	4.7
16 ciudades¹							
Cuenta propia	1,001	1,017	772	974	0.4	-12.9	6.0
Empleados en micro negocios	755	518	408	509	-9.0	-11.2	5.7
Vendedores ambulantes	826	596	536	703	-7.9	-5.1	7.0
Trabajadores de tiempo completo, todo el año	1,166	1,386	1,039	1,196	4.4	-13.4	3.6
Ocupados en negocios con 250+ trabajadores	1,187	1,501	1,240	1,406	6.0	-9.1	3.2
Ocupados hombres educación básica	1,027	997	701	871	-0.7	-15.8	5.6
Ocupados hombres educación superior	2,703	3,406	2,412	2,874	6.0	-16.9	4.5
Ocupados mujeres educación básica	608	634	438	532	1.1	-13.6	5.0
Ocupados mujeres educación superior	1,600	2,049	1,529	1,785	6.4	-9.0	3.9
Nacional							
Obreros en 109 industrias de gran manufactura ^{2,3}	1,348	1,536	1,273	nd	3.3	-9.0	nd
Empleados en 109 industrias de gran manufactura ^{2,3}	3,375	4,451	3,903	nd	7.2	-6.4	nd
Obreros en 205 industrias gran manufactura ²	nd	1,412	1,095	1,269	nd	-11.9	3.7
Empleados en 205 industrias gran manufactura ²	nd	3,984	3,246	3,578	nd	-9.7	2.5
Industria maquiladora ⁴	1,583	1,645	1,460	1,672	1.0	-5.8	3.4

¹ Datos correspondientes al 2° trimestre de cada año de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, INEGI), para 16 grandes ciudades. Las categorías ocupacionales no son necesariamente excluyentes.

² Datos provienen de la Encuesta Industrial Mensual (INEGI).

³ La cifra de 1995 corresponde en realidad a 1995.

⁴ Datos de Estadística de la Industria Maquiladora (INEGI). Versión electrónica.

Para detalles sobre fuentes y metodologías de estimación, véanse Alarcón y Zepeda 2002, Salas y Zepeda 2003.

Lo consignado en el cuadro proviene de procesamientos de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (INEGI) y corresponden al 2° semestre de cada año y a 16 grandes ciudades. Los datos de gran manufactura provienen de la Encuesta Industrial Mensual (INEGI) en sus dos versiones y los de la maquiladora de la estadística correspondiente (INEGI). En los trabajos referidos se pueden encontrar más detalles sobre los datos y la metodología seguida para hacer las estimaciones.